Investing Guide at Deep Blue Group Publications LLC Tokyo - Top Tips For at vinde nye kunder



Udkig efter måder at tiltrække yderligere klienter? Her er nogle nyttige forslag fra en bred vifte af industri vismænd, herunder Ron Carson, grundlægger af Omaha, Neb.-baserede Peak rådgiver Alliancen, en coaching-program for finansielle rådgivere.

Forklare dine gebyrer

Baseret på hans forskning, Carson fundet at nutidens investorer — først og fremmest — ønsker at forstå, hvordan og Hvornår rådgiver de søger for at arbejde med bliver betalt. Rådgivere, skal derfor være præcis om hvor meget de vil opkræve og klart i at forklare, hvordan de kommer med deres gebyrer. En måde rådgivere kan være mere gennemsigtige er ved simpelthen udstationering deres gebyrer på deres virksomheders hjemmesider, således at enhver potentielle kunder kan se dem, nøje gennemgå dem og derefter stille spørgsmål.

Ikke være nedladende

Potentielle kunder vil også blive behandlet som ligeværdige. De kan fornemme når rådgiver taler til dem eller undgå detaljerne. Valget af ord, der rådgiver bruger når man taler med klienter er også vigtig. Forkert ordvalg kan have den forkerte effekt eller gøre det forkerte indvirkning. Udtryk som "asset allocation,"

"diversificering" og "kontrollere udgifter" er alle eksempler på relevante ord valg, der kan hjælpe en klient forstå metoderne til investering bliver brugt efter Carson. Vage ord som "alternativer" kan betyde forskellige ting og er derfor mindre nyttige.

Tusindårige investorer, især ønsker ikke at blive bombarderet med en masse tal når rådgiver forklare valg af investeringer. Og de ønsker bestemt ikke at være "schmoozed" i en old-school måde. I stedet bør rådgivere være up-front med deres klienter og giver dem med svar på spørgsmål i et klart og ligetil måde.

Stille dig til rådighed

Dagens investorer vil også kunne få adgang til deres porteføljer, når stemningen slår dem, så investeringsrådgivere skal gøre sig tilgængelig på alle tidspunkter. De bør være proaktiv om alarmering klienter, når ændringerne i økonomien, markeder eller endog regeringen kunne have en stor indvirkning på deres portefølje. De skal også kunne tale med deres klienter om hvordan disse ændringer kan påvirke deres valg af investeringer.

Hvad kan du gøre for dem?

Klienter skal derudover vide præcis hvad rådgiver kan tilbyde dem så rådgivere bør være specifikke, når man behandler dette. De er mindre interesserede i at høre en salgstale og mere interesseret i at lære, hvad en rådgiver kan gøre for dem og hvilke tjenester vil blive leveret. Rådgivere bør også bede enhver potentielle kunder til at forklare dem, hvad deres behov er. På det tidspunkt, kan rådgiveren udtrykke kunden præcis hvordan vil de være i stand til at opfylde disse behov. Rådgivere kan også vil danne deres egen klient rådgivende råd inden for deres virksomheder og bede kunder at tilbyde detaljeret feedback om deres forretningspraksis. Det er en fantastisk måde at finde ud af områder med din virksomhed, der har brug for forbedring.

Bundlinjen

Rådgivere på udkig for at tiltrække potentielle kunder skal tale på en enkel måde, være til rådighed for spørgsmål og forlade salgstale på døren. De bør gøre alle forsøg på at lære om en kundes behov, være specifik omkring hvilke typer af tjenester, de leverer, og mest af alt, være upfront om hvordan de er betalt.